

O movimento de Direito e Economia

Autora: Simone Anacleto Lopes

Procuradora da Fazenda Nacional, Especialista em Direito da Economia e da Empresa pela FGV/RJ

publicado em 28.02.2011

 [\[enviar este artigo\]](#)  [\[imprimir\]](#)

Resumo

Este artigo busca definir, situar historicamente e indicar a atual abrangência do movimento internacionalmente conhecido como *Law and Economics* ou Direito e Economia. Na primeira seção, evidencia-se que o movimento de Direito e Economia compreende o trabalho de vários intelectuais que passaram a aplicar conceitos econômicos às normas e instituições político-jurídicas, apontando-se sua gênese histórica. Na seção subsequente, examinam-se as principais premissas econômicas que são discutidas pelos adeptos do movimento, quais sejam, a escassez, a racionalidade, a estabilidade de preferências, o equilíbrio, os incentivos e a eficiência. Na última seção, arrolam-se as principais escolas que integram o movimento, a saber, a de Chicago, a Austríaca, a Institucionalista, a Neoinstitucionalista e a de *New Haven*, com a indicação de suas linhas mestras e de seus principais representantes. A conclusão procura destacar a importância que o conhecimento do pensamento econômico aplicado ao mundo do Direito pode ter para os aplicadores do Direito.

Palavras-chave: Direito e Economia. Movimento. Escolas. Premissas econômicas.

Abstract

This work intends to define, locate historically and demonstrate the current range of the movement internationally known as Law and Economics. In the first section, it is clearly stated that Law and Economics is part of the activities of several thinkers that began to apply the economic concepts to examine legal issues, political and legal institutions, pointing its historical origin. In the following section, it is examined the main economic premises discussed by the adepts of the movement, like scarcity, rational choice, stable preferences, equilibrium, incentives and efficiency. In the last section, the main schools of the movement (Chicago School, Austrian School, Institutional School, New Institutional Economics and New Haven School), are listed indicating its main precepts and members. The conclusion aims to emphasize the importance that knowing the economic thinking applied to the Law can bring rise to jurists.

Key-words: Law and Economics. Movement. Schools. Economic premises.

Introdução

O objetivo do presente estudo é definir, situar historicamente e indicar a atual abrangência do movimento internacionalmente conhecido como *Law and Economics*, e que aqui se designará simplesmente Direito e Economia.

Considerando que esse movimento já existe há cerca de cinquenta anos e ainda é pouco divulgado no Brasil, parece relevante a publicação de um texto que, de forma didática, se preste a familiarizar os leitores brasileiros em geral com suas principais contribuições.

Não se tem, contudo, a pretensão de esgotar o assunto, vastíssimo não só em termos de uma imensa produção bibliográfica, como, inclusive, na

variedade de temas abordados.

Espera-se apenas, com tal atitude, incitar a outros estudos que visem a aprofundar aspectos já discutidos em profundidade em diversos países, adaptando-os à realidade brasileira, e que podem, por sua vez, contribuir para uma elaboração mais profícua de decisões judiciais, bem como de políticas públicas.

O texto que se segue está dividido em três seções, além da presente introdução e da conclusão final.

Na primeira seção, apresenta-se uma definição para o movimento, identificado com o trabalho de vários intelectuais que passaram a aplicar conceitos econômicos às normas e instituições político-jurídicas, e sua gênese histórica.

Na subsequente, são examinadas as principais premissas econômicas discutidas pelos adeptos do movimento, quais sejam, a escassez, a racionalidade, a estabilidade de preferências, o equilíbrio, os incentivos e a eficiência.

Por fim, na última, arrolam-se as principais escolas que integram o movimento, com a descrição de suas linhas mestras e a indicação de seus principais representantes. São elas: a de Chicago, a Austríaca, a Institucionalista, a Neoinstitucionalista e a de *New Haven*.

Por oportuno, observa-se que não há, no presente texto, citações em língua estrangeira – exceto pela referência esporádica a títulos, em original, das obras que marcaram o movimento ou a alguns termos sem correspondência precisa na língua nacional. Todas as citações foram vertidas, numa tradução livre da autora, para o português, com indicação de suas fontes e de onde podem ser conferidos os textos no seu original.

1 Definição e gênese histórica

Direito e Economia é um movimento promovido por intelectuais de várias origens e matizes ideológicos, que passaram a aplicar conceitos econômicos às normas e instituições político-jurídicas (SALAMA, 2008; MACKAAY, s.d).

No entanto, a ideia de aplicar a Economia para melhor entender o Direito e as instituições sociais é bem mais antiga que esse movimento, que emergiu no final dos anos 50 nos Estados Unidos.

Com efeito, vários outros pensadores também se preocuparam em compreender a inter-relação entre a Economia e o Direito há mais de duzentos anos, tendo enfrentado o assunto a partir de perspectivas diferentes. Podem-se, nesse sentido, citar exemplificativamente: Jeremy Bentham, Adam Smith, Karl Marx, Rudolph Stammler, Max Weber e Ludwig Von Raiser (RIEFFEL, 2005; FONSECA, 2005).

Dentre esses, Adam Smith, com o seu **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**, de 1776, onde o comportamento humano é analisado como resultado de uma escolha racional, é considerado propriamente um precursor do movimento de Direito e Economia.

No entanto, como precursores mais diretos, podem ser apontados vários outros economistas a partir do Século XIX, primeiro europeus (entre os quais merecem destaque pensadores da Escola Histórica Alemã, além de austríacos, belgas, ingleses, franceses, italianos e holandeses) e depois norte-americanos, integrantes do velho movimento institucionalista. Os nomes dessa época mais lembrados até hoje são: John R. Commons, Gustave de Molinari, Carl Menger, Gustav Schmoller, Werner Sombart e Adolph Wagner.

A questão central para todos eles era de que os direitos, como o de propriedade, são meramente contingentes, alterando-se ao longo do tempo de formas diversas em sociedades diferentes. Rejeitavam, assim, o pressuposto dos Séculos XVI e XVII de que os direitos decorriam de um Direito Natural, logicamente anterior a qualquer direito positivado.

Contudo, esse movimento inicial acabou por volta de 1930. Apontam-se como principais razões para o seu declínio, por um lado, a crescente especialização entre as ciências sociais, o que levou os economistas a restringirem sua atuação a questões indiscutivelmente relacionadas a mercados – sem levarem em conta o arcabouço dado pelas instituições jurídicas. E, por outro lado, os trabalhos produzidos careciam de uma metodologia propriamente econômica, sendo muito mais investigações histórico-comparativas.

De mais a mais, tampouco as ideias desse movimento pioneiro, de que fatores econômicos influenciariam o Direito, encontraram maior eco entre os juristas.

Na década de 40, Aaron Director assume como professor na Escola de Direito de Chicago. Economista brilhante e vivendo na época do *New Deal*, produz diversos estudos na área do direito da concorrência, ao qual aplica vários conceitos econômicos.

Seus esforços induziram a outros trabalhos que passaram a aplicar conceitos econômicos a diversas outras matérias, tais como direito societário, falências, regulação de seguros, etc.

Em 1958, é criado o *Journal of Law and Economics*, sendo Aaron Director o seu primeiro editor.

E já a partir do início dos anos 60, passam a ser aplicados conceitos econômicos também em relação ao direito contratual, ao direito de propriedade, à responsabilidade civil e até ao direito criminal, áreas que geralmente não eram vistas como influenciadas pelo comportamento de mercado.

De se notar que é de 1961 o trabalho pioneiro de Guido Calabresi, professor da Faculdade de Direito de Yale, que, de forma mais ou menos independente dos esforços produzidos em Chicago, também aplicou conceitos econômicos em matéria de responsabilidade extracontratual (MACKAAY, s.d.).

Este parece ser o diferencial do movimento, chamado simplesmente *Law and Economics*, ou, entre nós, Direito e Economia: a aplicação de noções econômicas para a análise e a avaliação de normas e instituições jurídicas em geral, procurando desvendar, mediante a utilização do instrumental econômico, qual o efetivo impacto ou a repercussão dessas mesmas normas e instituições para a vida em sociedade. Começam a ser feitas pesquisas empíricas relacionadas aos mais diversos temas abordados pelo movimento, visando iluminar a compreensão das instituições jurídicas em geral.

Mas, como bem lembram Pinheiro e Saddi (2005), o Direito e Economia se refere tanto a “métodos de Economia para resolver problemas legais”, como, inversamente, à análise de “como o Direito e as regras legais exercem impacto sobre a Economia e seu desenvolvimento”.

Quais são, entretanto, as principais premissas econômicas discutidas pelos adeptos do movimento é o que se procurará esclarecer a seguir.

2 Premissas econômicas fundamentais

2.1 Escassez

Trata-se da premissa, por excelência, da própria Economia que, na

conceituação clássica de Lionel Robins (in SALAMA, s.d.), é a “ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos para os quais há usos alternativos”.(1)

As necessidades humanas são inúmeras e tendem a aumentar indefinidamente, conforme se pode observar historicamente. Em contrapartida, os meios ou recursos para satisfazê-las são limitados ou escassos. Embora se possa argumentar que, na contemporaneidade, haja pessoas riquíssimas, que dispõem de recursos para satisfazer qualquer de seus desejos, mesmo elas estão limitadas a dias de vinte e quatro horas. Assim, a escassez está sempre presente na vida humana – seja de bens ou de tempo para consumi-los (RIEFFEL, 2005).

Se não houvesse escassez, não haveria o problema econômico.

E se o ser humano tem muitas necessidades, mas enfrenta a escassez de meios (físicos ou temporais) para atendê-las, tal contingência impõe-lhe permanecer constantemente fazendo escolhas, não só em relação aos fins que pretende atingir, como também no que respeita aos próprios meios, para o que há de adotar-se o critério que se segue.

2.2 Racionalidade (ou maximização racional)

É a atitude segundo a qual o ser humano visa maximizar o resultado de suas ações e iniciativas (NUSDEO, 2000).

Ou seja, essa premissa está assentada não só sobre a da escassez, mas, também, implicitamente pressupõe uma metodologia individualista (MACKAAY, s.d.).

Com base nesses pressupostos, os economistas clássicos que escreveram entre o fim do Século XVIII e meados do Século XIX criaram a figura ou o estereótipo do *homo economicus*, que é exatamente esse que procura atingir seus fins maximizando os meios postos a seu alcance.

No entanto, não se deve confundir essas noções com egoísmo. Se o mundo é caracterizado pela escassez de recursos, a racionalidade econômica é a atitude desejável socialmente. P. ex.: se com uma melhor organização de recursos se pode construir uma creche para cem crianças, por que construí-la apenas para cinquenta? Aproveitar melhor os recursos e construir a creche que atenda a mais crianças é racional e evidentemente nada tem a ver com egoísmo (NUSDEO, 2000).

Por outro lado, também a crítica ao individualismo subjacente à ideia da maximização racional não merece ser acolhida: da mesma forma como no parágrafo acima ficou evidente, há igualmente nessa crítica uma confusão entre a mera instrumentalidade da premissa da maximização racional com os fins escolhidos pelos seres humanos. Os fins podem ser altruísticos, de interesse da família, da empresa, ou do país a que cada indivíduo pertença. A maximização racional não significa que cada indivíduo esteja pensando só no seu bem-estar individual, sem levar em conta os grupos sociais a que está ligado. O que não se pode perder de vista, porém, é que, mesmo nos movimentos sociais, quem age, em última análise, são os indivíduos.

Para identificar **como** eles agem, ao menos na média, é válido, como atestam inclusive diversos estudos empíricos, o paradigma da maximização racional. O que se constata é que, em geral, as pessoas procuram, sim, obter o maior retorno possível a partir dos muitos recursos de que dispõem – para atingir os fins a que se propõem, quaisquer que sejam eles.(2)

E aí se chega a uma outra questão relevante: a noção da racionalidade não se presta para explicar todo e qualquer comportamento individualmente analisado. Muitas pessoas agem de forma absolutamente incoerente, errática, não adequando meios a fins. Para tais comportamentos, sem dúvida, a premissa em tela nada resolve.

Porém, não se pode esquecer que a Economia trabalha, na sua busca de relações de causas e efeitos para o comportamento humano, com modelos simplificados da realidade. E isso, em outras palavras, significa dizer que ela trabalha com a **média** dos comportamentos. P. ex.: em geral, quando um produto considerado supérfluo fica mais caro, a tendência dos consumidores é comprar menos unidades dele. Se o preço continuar subindo, a tendência é que ele inclusive deixe de ser consumido por pessoas até determinada faixa de renda. No fundo, o que está por trás desses exemplos prosaicos é a premissa da racionalidade, que não se prestará, contudo, para explicar o comportamento da pessoa que sacrifica, digamos, sua alimentação ou sua vida para adquirir um bem supérfluo.

Compreender o paradigma da racionalidade como básico ao comportamento humano tem grande importância na análise de como as normas e instituições político-jurídicas podem se constituir em incentivos para a atuação ou para o refreamento de ações, como será melhor desenvolvido a seguir.

No entanto, mesmo considerando a premissa da racionalidade como meramente instrumental e parâmetro para a análise do comportamento médio do ser humano, o fato é que a ideia precisa ser ainda mais refinada, para a noção de racionalidade limitada, que foi desenvolvida inicialmente por Herbert Simon. Nessa concepção mais apurada, aduzem-se as considerações de que as realidades costumam ser muito mais complexas do que a capacidade humana de compreendê-las; assim, o indivíduo procura agir racionalmente dentro do que lhe é possível, ou seja, a partir das informações de que dispõe e de sua capacidade de compreendê-las. Ademais disso, ainda que a informação fosse total e a capacidade de apreendê-la, maior do que realmente é, na vida real os indivíduos se defrontam frequentemente com situações de risco e de incerteza. Portanto, mesmo como um parâmetro para modelos gerais, a ideia de racionalidade limitada é mais realista que a de uma racionalidade no sentido da escolha que efetivamente melhor ajusta os meios aos fins.

2.3 Estabilidade de preferências

Embora seja certo que cada pessoa não mantém as mesmas preferências durante toda a sua vida – ao revés, as preferências costumam mudar da juventude para a idade madura e, inclusive, mudarem mais durante a juventude –, pressupõe-se, ao menos para efeitos da modelagem econômica, que, no curto prazo, elas mantêm sua estabilidade (MACKAAY, s.d.). Ademais, influências culturais igualmente são de grande importância para definirem-se as preferências de alguém.

Conforme antes já se esclareceu, aos modelos econômicos interessa o comportamento humano médio.

Então, da mesma forma como anteriormente se admitiu em relação à racionalidade, tampouco esta premissa serve para analisar todo e qualquer comportamento individualmente considerado. Certamente há pessoas incoerentes, em relação às quais não é possível definir suas preferências.

Como pressuposto econômico, contudo, basta ter-se presente que, na média, em geral, ao menos no curto prazo, as pessoas são coerentes e mantêm estável o seu conjunto de preferências.

2.4 Equilíbrio

Consideradas as preferências estáveis, tem-se que o equilíbrio tende a acontecer nas interações humanas em geral, e não só em mercados, nos quais o processo de competição leva à equalização entre a oferta e a demanda relativas a bens ou serviços (MACKAAY, s.d.).

Na tentativa de maximização dos interesses de todos os agentes

simultaneamente, chega-se ao ponto em que, ainda que temporariamente, ninguém tem interesse em questionar ou mudar o arranjo social em que se encontra.

O estudo de Direito e Economia ajuda a entender os equilíbrios que surgem nos mercados, nas eleições, nos jogos competitivos, nos esforços de produção em equipe, etc. (SALAMA, s.d.)

2.5 Incentivos

Aceitos os pressupostos de que os seres humanos agem num mundo pautado pela escassez e que, sendo assim, de forma geral, tendem a, na medida de suas limitações, maximizar os meios de que dispõem em prol dos fins que tentam atingir, em relação aos quais apresentam preferências estáveis, tem-se que

“os indivíduos só se engajarão conscientemente em unidades adicionais de atividade (seja de consumo, de produção, de oferta de trabalho ou de qualquer outra natureza) se o benefício auferido for maior que o custo despendido para obtê-lo. Aplicada ao universo do direito, ela (esta premissa) implica que a decisão de rescindir um contrato, de engajar-se em atividades originalmente não previstas no contrato ou de comportar-se ilicitamente dependerá de um balanço racional dos benefícios e custos marginais de cada ação. P. ex., o custo dos acidentes. O condutor do veículo só respeita a norma de parar em sinal vermelho, porque isso é mais econômico que receber uma multa de trânsito. Aqueles que violam a lei ou os contratos, segundo essa premissa conceitual, o fazem com o objetivo de maximizar a sua satisfação líquida, pois percebem benefícios superiores aos custos, entendidos de modo amplo para incluir a unidade negativa resultante da perda de liberdade, do ostracismo social, etc.” (PINHEIRO e SADDI, 2005)

Ou, em outras palavras, como bem observa Veljanovski (1990), *“se as pessoas não se comportassem de modo previsível, então não faria sentido a ideia de que podemos regular a sociedade por normas e incentivos”*.

As próprias normas podem ser compreendidas como incentivos à atuação num ou noutro sentido. P. ex.: se a norma jurídica consagrar como responsável pelos danos em caso de acidente de trânsito o motorista que agir descuidadamente, presume-se que isso seja um incentivo para os motoristas serem mais cuidadosos – embora, como a Teoria dos Jogos ajuda a melhor compreender, isso nem sempre ocorra, uma vez que é preciso, nesses casos, levar em conta também o comportamento dos pedestres, com os quais os motoristas interagem.

2.6 Eficiência

Eficiência significa a **maximização da riqueza** ou o **aumento do bolo**, sendo utilizada especialmente pelos seguidores da Escola de Chicago como o critério para avaliar se os escassos recursos existentes estão sendo bem utilizados (PINHEIRO e SADDI, 2005).

Como a seguir será mais detidamente desenvolvido, as escolas ou movimentos do Direito e Economia divergem entre si sobre a relevância da eficiência para a análise econômica do Direito. Richard Posner, considerado, aliás, um dos **pais** do Direito e Economia, chegou a propugnar que todo o Direito deveria estar fundado não mais em considerações éticas (morais), mas justamente no conceito de eficiência (“os recursos devem ficar nas mãos de quem mais os valoriza”). Esse próprio autor, porém, reformulou posteriormente seu pensamento, passando a uma posição mais moderada (SALAMA, s.d.)

Seja como for, é preciso compreender o que se designa por eficiência em termos econômicos, para se alcançar o sentido dos debates a respeito travados.

Deve-se esclarecer, pois, quais são os dois parâmetros em geral utilizados para se avaliar a eficiência econômica, quais sejam, a eficiência de Pareto e a eficiência de Kaldor-Hicks.

Para se entender a eficiência de Pareto, primeiro deve-se perpassar a noção de **melhora de Pareto**, que é o que se dá quando uma alocação de recursos produz uma situação em que pelo menos um indivíduo fica em situação melhor, sem piorar a situação de nenhum outro indivíduo.

Verifica-se um estado de **eficiência de Pareto** ou **ótimo de Pareto** quando não é mais possível, em dada alocação de recursos, ocorrer uma **melhora de Pareto** – ou, repita-se, quando não é mais possível melhorar a situação de pelo menos um indivíduo sem prejudicar qualquer outro.

Trata-se, pois, de uma situação em que uma alocação atingiu um ponto de equilíbrio, ou seja, de ausência de excedente a ser distribuído entre as partes.

No entanto, cumpre observar que a eficiência de Pareto diz respeito apenas às satisfações de preferências individuais – sendo, na prática, muitas vezes difícil mensurar quem efetivamente saiu mais satisfeito numa ou noutra alocação de recursos.

Por outro lado, dificilmente se verificam situações reais em que novas alocações de recursos não impliquem alguma perda para alguém, pelo que se torna quase impossível, na prática, realizar qualquer mudança em larga escala com base na eficiência de Pareto. Por esse critério, seria impossível abolir um privilégio concedido a alguém, ainda que ele se revelasse flagrantemente prejudicial à maioria da população (RIEFFEL, 2005; SALAMA, 2008).

Mais interessante, portanto, por sua possível aplicabilidade ao Direito e à formulação de políticas públicas, é a eficiência de Kaldor-Hicks, de acordo com a qual um resultado pode ser considerado eficiente, mesmo que algumas pessoas fiquem em situação pior, bastando que aqueles que ficam em situação melhor possam, em tese, compensar os prejudicados. Nesse caso, há um ganho geral para a sociedade, ainda que haja alguns indivíduos isoladamente prejudicados.

Em tese, esse critério pode gerar o mesmo resultado da eficiência de Pareto, se os **ganhadores** compensarem os danos sofridos pelos **perdedores**.

Entretanto, mesmo que não ocorra a compensação dos que ficaram em situação pior, o resultado terá atingido a eficiência de Kaldor-Hicks, bastando, como antes se disse, que o ganho agregado supere o prejuízo efetivamente causado a alguns.

O critério de Kaldor-Hicks permite que mudanças sejam feitas, ainda que haja perdedores.

Mesmo assim, também sofre a crítica de não cuidar da redistribuição da riqueza, que inicialmente pode ter sido alocada de forma inadequada. Com efeito, simplesmente se parte de uma conjuntura dada, sem servir para analisar a situação inicial.

Por outro lado, é um critério bem mais complexo que o da eficiência de Pareto. Nesse último caso, não há necessidade de comparação entre as perdas e os ganhos, pois basta que apenas um indivíduo afirme que se sentiu prejudicado para não se ter uma **melhora de Pareto**. Já para a eficiência de Kaldor-Hicks, devem-se quantificar ganhos e perdas e compará-los; para que isso seja possível, surge a exigência lógica de um denominador comum. Há uma mudança da **satisfação de uma preferência** em Pareto para o valor monetário como critério avaliativo da eficiência.

Ainda, levado às suas últimas consequências, na medida em que atenta apenas para o ganho agregado à sociedade, sem se exigir uma correspondente compensação para os perdedores, o critério de Kaldor-Hicks poderia se prestar para justificar teorias racistas ou xenófobas, ou, mesmo, o assassinato de uma minoria improdutiva (RIEFFEL, 2005; SALAMA, 2008).

Neste ponto, merece ainda menção, por sua importância para o Direito e Economia, o trabalho que levou Ronald Coase a receber o Prêmio Nobel de Economia de 1991, **The Problem of Social Cost**, publicado em 1960, onde o autor demonstra que a eficiência econômica nem sempre é atingida pelos ordenamentos jurídicos.

Sua ideia básica costuma ser apresentada sob outra perspectiva, no que ficou conhecido como o Teorema de Coase, assim denominado não por ele, mas por George Stigler, segundo o qual, “em regime de custos de transação zero, a alocação inicial dos direitos de propriedade não importa”. (ZYLBERSZTAJN e SZTAJN, 2005)

Para se entender essa afirmação, em primeiro lugar, deve-se atentar para o que se costuma chamar de **custos de transação**, que são todos os custos relacionados à obtenção de informações sobre quais são os negócios possíveis, os custos de contratação propriamente ditos, bem como os custos relativos à execução dos contratos.

Segundo Coase, se esses custos não existissem, o resultado mais eficiente seria invariavelmente obtido, independentemente de a quem as regras jurídicas houvessem concedido direitos.

Em casos de poluição ambiental, p. ex.: o resultado mais eficiente do ponto de vista econômico não é necessariamente exigir o pagamento de uma indenização por parte do poluidor ou, mesmo, tributar mais severamente sua atividade. O que se deve avaliar é o que, em última análise, seria mais econômico: o pagamento da indenização pelo poluidor, a instalação de um filtro na fábrica poluidora ou a instalação de filtros na casa de cada um dos atingidos pela poluição. Em síntese, qualquer solução que minimizasse os custos da atividade em relação ao proveito final que ela proporciona.

De acordo com Coase, se todos os envolvidos – o dono da fábrica e os donos das casas atingidas pela poluição – tivessem informação perfeita sobre todas essas alternativas, não tivessem problemas ou dificuldades para contratar entre si e fossem cumpridores absolutamente fiéis de seus contratos, acabariam naturalmente chegando à solução mais eficiente do ponto de vista econômico.

O próprio Coase, contudo, está absolutamente consciente de que o mundo está repleto de custos de transação, e o seu mérito reside justamente aí: tornou evidente que as normas jurídicas e as instituições, no mundo real, influenciam, queiramos ou não, os resultados econômicos. O grande desafio consiste em identificar em que medida o fazem e se é possível alcançar maior eficiência econômica se houver outros arranjos jurídicos ou institucionais.

3 Escolas de Direito e Economia

Como bem observa Ejan Mackaay, o conceito de escolas é usado para sintetizar as ideias de pensadores que compartilham premissas comuns sobre como e o que pesquisar, e para contrastá-las com as de outras escolas.

Já movimento é um termo mais amplo que escola de pensamento. Movimento designa um grande grupo de pessoas que compartilha de forma mais tênue objetivos científicos ou práticos e, particularmente, políticos. Dessarte, pode-se falar de movimento de Direito e Economia, mas não da Escola de Direito e Economia.

Para esse autor, podem ser consideradas escolas de Direito e Economia a de Chicago, a institucionalista, a neoinstitucionalista e a austríaca. Entende como controversa a questão sobre se a Escola de *New Haven* constitui efetivamente uma escola distinta.

A seguir, apresentam-se de forma muito sintética as principais linhas e os representantes mais destacados dessas escolas, inclusive a de *New Haven*, não obstante essa polêmica sobre a sua caracterização propriamente como escola diversa da de Chicago.

3.1 Escola de Chicago

Como já explicado anteriormente na rápida gênese histórica traçada, foi na Faculdade de Direito de Chicago, sob a inspiração de Aaron Director, especialmente a partir do início dos anos 60, que passaram a ser aplicados conceitos econômicos a praticamente todas as áreas do Direito, dando início ao movimento do *Law and Economics*, ou Direito e Economia.

O principal expoente dessa escola é Richard Posner, considerado um dos intelectuais mais prolíficos da história americana. Além de seu trabalho como Juiz Federal, Posner publicou 38 livros e mais de 300 textos, entre artigos, editoriais e resenhas, abordando assuntos como catástrofes naturais, sexo, democracia, filosofia moral, Economia e muitos outros (RIEFFEL, 2005). Sua obra, tida como **marco de fundação** da Escola de Chicago, possui grande relevância, na medida em que é a responsável pela efetiva organização da ligação entre Direito e Economia (SZTAJN, 2005).

O que caracteriza a Escola de Chicago é a aplicação de conceitos econômicos para a análise de normas jurídicas a partir das premissas da Economia Neoclássica (KRECKÉ, s.d.), ou seja, todas aquelas anteriormente abordadas (escassez, maximização racional, estabilidade de preferências, equilíbrio, incentivos, eficiência) e da metodologia individualista.

Para essa escola, considerando que os seres humanos são racionais, buscando, pois, maximizar os meios à sua disposição em prol dos fins que buscam atingir, e que as normas jurídicas podem ser vistas como incentivos (ou desincentivos) a determinadas ações, a análise econômica do Direito se presta para predizer o efeito ou a consequência dessas mesmas normas no meio social. E mais: o juiz ou o formulador de políticas públicas deve buscar a solução que seja mais eficiente economicamente.

Entretanto, para os pensadores da Escola de Chicago, em especial o citado Richard Posner, as premissas econômicas neoclássicas não são tomadas como meros pontos de partida para a formulação de modelos simplificados da realidade, mas, isso sim, são consideradas quase como se fossem verdades absolutas aplicáveis para todo e qualquer caso. P. ex.: numa série de artigos da segunda metade da década de 70, posteriormente consolidados (em 1983) no **livro The Economics of Justice**, Posner chegou a sustentar a maximização da riqueza (no sentido da eficiência de Kaldor-Hicks, antes analisada) como a fundação ética para o Direito. Mais tarde, em face da imensa crítica advinda dos mais variados quadrantes, em *Problems of Jurisprudence*, de 1990, esse autor expressamente abandonou sua defesa da maximização da riqueza como fundação ética do Direito e passou a defendê-la de modo bem mais limitado, a partir de uma perspectiva pragmática. Segundo ele:

“tanto ao defender um papel significativo para a justiça corretiva quanto ao insistir na atribuição de um papel apenas limitado à maximização da riqueza, este livro altera alguns de meus pontos de vista anteriormente publicados” (in SALAMA, 2008).

De forma geral, contudo, embora admitindo que, em algumas situações, o

critério de eficiência não seja o determinante para a solução de algumas questões, Posner continua preferindo que os juízes analisem os casos submetidos à sua decisão à luz do critério da eficiência, que, por sua objetividade, seria superior a quaisquer outros critérios morais (RIEFFEL, 2005).

Trata-se da escola de pensamento que dominou o movimento de Direito e Economia, principalmente até a década de 80 (KRECKÉ, s.d.), a partir de quando seus paradigmas passaram a ser mais consistentemente questionados, como sinteticamente se segue: a) a eficiência não pode ser a fundação ética para a distribuição dos direitos de propriedade, porque, em qualquer distribuição, uma eficiente alocação de recursos deve ser procurada; trata-se, pois, de uma tese circular; b) ademais, é uma tese não falsificável – e, portanto, não científica; c) possui um caráter “a-histórico”, pois pressupõe que, para cada caso, há sempre uma única solução eficiente; ora, se assim fosse, não teria havido mudanças históricas nos direitos de propriedade; d) a eficiência de Kaldor-Hicks, adotada como parâmetro, leva ao problema da valoração e comparação entre ganhadores e perdedores; considerando, p. ex., a probabilidade de acidentes como um custo das empresas causadoras e que os preços por elas praticados, em sua maioria, são elásticos, exigindo análises mais amplas de mercado, a eficiência acaba não sendo um critério operacional para os juízes; e) estudos empíricos não comprovaram a afirmação de Posner que o sistema de *common law* tenderia à eficiência econômica (MACKAAY, s.d.).

Seja como for, não obstante todas as críticas dirigidas à Escola de Chicago, há que se reconhecer que ela teve o mérito de trazer para o centro do debate acadêmico a questão de que as normas e instituições jurídicas influenciam o desempenho econômico (MEDEMA et alii, s.d.). Isso tem importância tanto para os economistas, visto que os modelos neoclássicos nem de longe se preocupavam com essa problemática, quanto para os aplicadores e formuladores do Direito, pois, queiram eles ou não, suas decisões produzem efeitos econômicos, que devem ser melhor compreendidos, sob pena de se produzirem justamente efeitos contrários àqueles que eram pretendidos. Nesse sentido, a Enciclopédia Virtual de Direito e Economia traz um exemplo marcante: em Amsterdã, na Holanda, em fins dos anos 70, aproximadamente 3.000 invasores de residências desocupadas (e seus simpatizantes dentre o público em geral) entraram em choque com a polícia, ensejando uma verdadeira “guerra urbana”. De acordo com Ejan Mackaay, o cerne do problema estava na legislação sobre locações então vigente na Holanda, que havia congelado os preços dos aluguéis e, ao mesmo tempo, tornado os despejos de locatários inadimplentes extremamente lentos e complicados. Isso induziu os proprietários, quando finalmente conseguiam a desocupação de seus imóveis, a preferirem mantê-los desocupados a locá-los novamente – sem se falar que caiu substancialmente a construção de novos imóveis para locação. Uma análise econômica do Direito, mesmo sob a metodologia da tão criticada Escola de Chicago, facilmente teria evidenciado ser previsível que o excesso de proteção aos locatários acabaria por vir a prejudicá-los, provocando a reação que efetivamente provocou por parte dos proprietários dos imóveis. Se a intenção era beneficiar os locatários, não teria sido mais produtivo (eficiente) adotar políticas que induzissem ao aumento da oferta de imóveis?

3.2 Escola Austríaca

Na verdade, esta é uma Escola de Economia – não só pertinente ao movimento de Direito e Economia – que possui uma metodologia e se pauta por paradigmas bastante diferentes daqueles da Economia Neoclássica.

No entanto, assim como a Escola de Chicago, costuma ser identificada com o ideário liberal e, por decorrência, com uma visão política conservadora, em face da sua defesa intransigente da liberdade individual em oposição à intervenção governamental.

Suas raízes remontam à Escolástica Tardia dos Séculos XVI e XVII, na Espanha, onde autores como Luís de Molina, Juan de Mariana, Martín de Azpicuelta Navarro e Diego de Covarrubias y Leyva, entre outros, já afirmavam a importância da liberdade individual e opunham-se à regulamentação do mercado pelo governo, tendo lançado as bases da teoria subjetiva do valor (TÉLLEZ, 2006).

O fundador da Escola Austríaca, propriamente dita, no entanto, foi Carl Menger, com a publicação em 1871 de **Principles of Economics**.

Junto com os escritos contemporâneos de Léon Walras e Stanley Jevons, Menger decifrou o teor subjetivo do valor econômico e explicou completamente, pela primeira vez, a teoria da utilidade marginal (quanto maior o número de unidades de um bem que um indivíduo possui, menor será o valor que ele dará para cada unidade adicional), fornecendo as bases para a chamada **Revolução Marginalista**, de grande importância na história da ciência econômica (**Instituto Ludwig von Mises Brasil**, s.d.).

Contudo, foi a partir da substancial obra de Ludwig von Mises (cujo ponto culminante foi o livro *Human Action*, de 1949) que as teorias propostas pelos primeiros economistas austríacos, principalmente Menger, Wieser e Böhm-Bawerk, foram colocadas em uma base metodológica e epistemológica rigorosa e precisa. Mises e seu mais brilhante aluno, Friedrich August von Hayek, que recebeu o Prêmio Nobel de Economia de 1974, trabalharam na direção da construção de uma abordagem alternativa ao paradigma neoclássico, por meio de uma metodologia que privilegia o estudo dos processos econômicos e não a análise dos estados de equilíbrio (TÉLLEZ, 2006).

Posteriormente, com a migração de Hayek e Mises para os Estados Unidos, em função da Segunda Guerra Mundial, suas ideias foram mais amplamente divulgadas nesse país.

São nomes recentes de destaque da chamada Escola Austríaca de Economia, autores de várias nacionalidades, tais como os norteamericanos Murray Rothbard e Henry Hazlitt, e o inglês Israel Kirzner.

Para essa escola, a teoria da decisão dos neoclássicos é claramente insuficiente, sendo mais relevante a sua teoria da ação, que leva em conta não só as decisões, a partir de um **conhecimento dado** sobre os meios e os fins, mas a própria percepção do sistema de fins e meios. Trata-se, pois, de uma teoria sobre os processos de interação social. Para os **austríacos**, a Economia está integrada a uma ciência muito mais geral, rica e explicativa da realidade social, com uma teoria geral da ação humana. Trata-se de uma ciência por eles próprios designada como **praxeológica**.

Ademais, para os pensadores da vertente austríaca, tampouco é importante o *homo economicus* neoclássico, transferindo-se o foco de atenção para o empresário, que constitui um fenômeno do mundo real, cuja principal função consiste em criar e descobrir nova informação que antes não existia e que, portanto, não pode ser considerado um mero fator de produção, relacionado a custos e benefícios, como o fazem os neoclássicos.

Daí que os **austríacos** são subjetivistas, partindo sempre do ser humano real (em oposição ao objetivismo neoclássico). P. ex.: não consideram que as principais restrições em Economia sejam decorrentes de fenômenos objetivos ou fatores materiais, mas do conhecimento humano empresarial, pois um avanço tecnológico pode ser mais importante que o aumento de um recurso natural.

Os economistas **austríacos** estão interessados em estudar o conceito dinâmico de concorrência (entendido como um processo de rivalidade),

enquanto os economistas neoclássicos se centram exclusivamente nos modelos de equilíbrio próprios da estática comparativa (concorrência perfeita ou imperfeita, monopólio). Para Mises (SOTO, 1997), não tinha sentido a construção de uma Ciência Econômica baseada no modelo de equilíbrio e em que se supõe que toda a informação relevante para construir as correspondentes funções de oferta e demanda se considera dada, pois o problema econômico fundamental é outro bem distinto: estudar o processo dinâmico de coordenação social, no qual os diferentes empresários geram de maneira contínua nova informação (que jamais está **dada**) ao buscar os fins e os meios que consideram relevantes.

Do ponto de vista **austríaco**, o principal inconveniente da metodologia neoclássica é que, ao supor um ajuste perfeito entre as variáveis e parâmetros, muito facilmente se pode chegar a conclusões errôneas quanto às relações de causa e efeito que existem entre os diferentes conceitos e fenômenos econômicos.

Decorrentemente, criticam os **austríacos** também o formalismo matemático neoclássico, que é especialmente adequado para captar estados de equilíbrio, mas não permite incorporar a realidade subjetiva do tempo e muito menos a criatividade empresarial. Daí que a Escola Austríaca opta deliberadamente pela linguagem verbal, que, em seu entender, é a que pode captar a essência dos fenômenos econômicos – o que a matemática não pode fazer.

Por fim, a metodologia **austríaca** é dedutiva, não confiando, em geral, para explicar os complexos fenômenos econômicos, em experimentos empíricos (SOTO, 1997).

Como se vê, a Escola Austríaca de Economia simplesmente confronta a metodologia e os principais paradigmas dos neoclássicos e, com isso, por consequência, contrapõe-se à Escola de Chicago, que os adota.

Entretanto, também os pensadores **austríacos** voltaram-se ao exame da aplicação da Economia para categorias jurídicas, entendendo pela sua possibilidade.

Diferentemente da Escola de Chicago, porém, a atenção **austríaca** não está voltada a identificar e **corrigir** as imperfeições do sistema legal. Para esta, o que importa analisar é como o Direito funciona, evolui e muda, em outras palavras, o seu *modus operandi*. Não se atribui, pois, qualquer importância ao **valor** eficiência como um objetivo a ser perseguido pelas instituições jurídicas.

O único valor implícito que importa para o pensamento **austríaco** é a liberdade individual de ação. E aqui talvez esteja a maior diferença entre as duas escolas: enquanto a de Chicago admite que o sistema jurídico aja sobre os indivíduos para atingir-se a almejada eficiência, para a **austríaca** o Direito existe para permitir a ação dos indivíduos por si, de acordo com seus próprios entendimentos e objetivos. Na perspectiva dessa última, o Direito busca **maximizar a liberdade de ação individual**, com a única restrição sendo imposta pela responsabilidade individual de não se causar prejuízo a outrem (KRECKÉ, s.d.).

3.3 Escola Institucionalista

Como visto na gênese histórica antes exposta, os institucionalistas do final do Século XIX até meados de 1930, podem, inclusive, ser tidos como precursores do movimento de Direito e Economia, que veio a vicejar a partir da década de 60 principalmente na Escola de Chicago.

Mais recentemente e com maior rigor metodológico, os estudos dos primeiros institucionalistas norte-americanos, tais como Thorstein Veblen, John R. Commons e outros, foram retomados por Warren J. Samuels, Allan Schmid, Harry Trebing, Robert A. Solo, Steven Medema, Nicholas Mercuro, entre outros.

A abordagem da Escola Institucionalista é tida como alternativa, mas complementar àquela desenvolvida pela Escola de Chicago (MEDEMA et alii, s.d.); não se verifica uma oposição, como a que se dá em relação à Escola Austríaca.

Os temas centrais da Escola Institucionalista são:

– **a natureza evolucionária do Direito e Economia:** trata-se de uma perspectiva que amplia o âmbito de análise neoclássico (assentada sobre a ideia da maximização mecanicista sob condições estáticas), para levar em conta o processo histórico do desenvolvimento econômico – transformações estruturais decorrentes de mudanças técnicas, legais, aquisição de conhecimento, etc. Embora não se negue valor à análise estática, o que marca a abordagem institucionalista é o exame do papel que as alterações legais produzem na evolução econômica, como já se dava no trabalho de Commons, quando analisou a evolução do direito de propriedade;

– **continuidade e mudança:** o reconhecimento da natureza evolucionária das relações entre o Direito e a Economia evidenciou a permanente tensão entre a continuidade ou a mudança dessas relações. Evidenciou também que a evolução depende de escolhas políticas feitas a todo tempo, dependendo da interação entre os grupos, alguns interessados na manutenção do *status quo*, outros em sua alteração;

– **interdependência mútua, conflitos e o problema da ordem:** seres humanos são vistos pelos institucionalistas como mutuamente interdependentes – não como indivíduos a serem considerados de forma atomizada. Em suas relações, entram em conflitos e se faz necessária uma forma de resolvê-los. Organizações, tais como firmas, são uma maneira de evitar ou minorar cálculos oportunistas e propiciar objetivos comuns. O mais importante é resolver o problema da ordem – levando a uma estrutura social que promova a coerência e a segurança nas relações humanas;

– **direitos, poder e governo:** o Direito é fundamentalmente uma questão de criação ou recriação de direitos. Estes, por sua vez, aliados à escassez, delimitam o contexto em que podem ocorrer as decisões individuais. Uma decisão individual é uma função do conjunto de oportunidades, que consiste nas alternativas disponíveis para a ação ou escolha, cada uma como um relativo custo de oportunidade, aberto a cada indivíduo. Como os indivíduos desejam fazer escolhas da forma mais irrestrita possível, desejarão controlar as escolhas ou o conjunto de oportunidades dos outros, que poderiam restringir as suas. Assim, há um processo de mútua coerção, dependente da habilidade (ou poder) de cada um de aumentar o seu conjunto de oportunidades em contraposição ao de outras pessoas, o que leva a conflitos. A origem dos direitos, assim como sua (re)definição, a partir da resolução de conflitos, possui uma dúplici natureza: assegurar direito a alguém implica restringi-lo a outrem. Da perspectiva institucionalista, pois, externalidades, p. ex., não são resolvidas, apenas são definidos direitos que favorecem alguém, em contraposição a outrem. O governo desempenha um papel central nesse processo, pois direitos não são direitos porque pré-existem, mas porque são assegurados pelo governo. Direitos são relativos, contingentes e dependem de escolhas, não necessariamente decorrentes de altos princípios éticos. Para os institucionalistas, termos como regulação, desregulação e intervenção governamental estão superados, visto que o governo é sempre onipresente. A questão reside apenas em saber quais são os interesses protegidos pelo ordenamento jurídico – no processo de criação e recriação de direitos;

– **eficiência:** os institucionalistas, embora admitam a eficiência como uma importante variável da análise econômica do Direito, rejeitam-na como o critério para a resolução de disputas jurídicas. Como já visto, criticam tal critério por sua circularidade.

De se dizer, ainda, que a Escola Institucionalista defende, como método de análise, a comparação institucional para se aprofundar a compreensão dos processos de evolução legais e econômicos e suas inter-relações, bem como para ser capaz de prever as potenciais consequências de mudanças jurídicas.

Em síntese, esta escola cuida das inter-relações entre o Direito e a Economia, a partir de uma perspectiva evolucionária, num processo que entende circular, de causação cumulativa; não se preocupa em determinar soluções de equilíbrio ótimo ou mais eficientes; intenta apenas identificar as alternativas abertas à escolha política e prever algumas de suas consequências, deixando a escolha aos atores sociais; seus estudos utilizam a metodologia da análise comparativa.

3.4 Escola Neoinstitucionalista

Embora possuam alguns pontos de contato, não se confunde com a Escola Institucionalista.

O Neoinstitucionalismo é mais interdisciplinar, combinando Economia, Direito, Teoria organizacional, Ciência política, Sociologia e Antropologia para entender as instituições da vida social, política e comercial. Esta escola de pensamento tenta explicar o que as instituições são, como elas crescem, a que propósitos servem, como mudam e como podem ser reformadas (KLEIN, s.d.).

Há duas vertentes bem distintas dentro da escola: a que se ocupa, por assim dizer, do **meio ambiente** institucional, cujo principal representante é Douglass North, ganhador do Prêmio Nobel de Economia de 1993; e a que cuida da Teoria da Firma, tendo como o representante mais destacado Oliver Williamson.

Sinteticamente, vejamos alguns pontos de relevo de cada uma dessas vertentes.

Para North (1990), “as instituições reduzem a incerteza, por proverem uma estrutura para a vida diária”; elas são “as regras do jogo, enquanto os indivíduos e as organizações são os jogadores”. As instituições podem ser formais (ordenamento jurídico) ou informais (normas de conduta formadas no seio da sociedade).

North era fundamentalmente um historiador econômico, mas, em fins da década de 60, a partir da constatação de que uma mudança institucional (efetivo controle da pirataria no comércio marítimo) havia produzido resultados econômicos muito mais relevantes que qualquer avanço tecnológico, voltou sua atenção para o exame das instituições.

Em seus trabalhos, ressaltam-se: a) o problema da incerteza, que leva a um temperamento da premissa simplista da racionalidade por uma racionalidade limitada, conforme antes já esclarecido; b) os custos de transação; c) as instituições como arcabouços para superar os custos de transação, decorrentes da incerteza; d) as organizações, consideradas o elemento dinâmico de seu modelo, pois interagem entre si com as próprias instituições e com restrições econômicas propriamente ditas; e) a matriz institucional, que estará em equilíbrio quando as organizações não tenham incentivos para modificá-la, ou em processo de mudança, mas com *path dependence* (ou, aproximadamente, **dependência dos passos historicamente já dados**). A preocupação última de North é a eficiência econômica, mas ele logra demonstrar que, em face da *path dependence*, as instituições não evoluem necessariamente em direção a modelos economicamente mais eficientes (GALA, 2003).

Já na Teoria da Firma da Escola Neoinstitucionalista, igualmente há uma profunda influência do trabalho de Robert Coase, com sua preocupação com os custos de transação, conceito anteriormente também já

esclarecido. Da mesma forma, utiliza-se a ideia da racionalidade limitada. Mas o foco dirige-se fundamentalmente para as firmas, além de outras formas de organização econômica, **abrindo a caixa preta neoclássica** – uma vez que, na Economia Neoclássica, as firmas eram vistas como meros fatores de produção, não havendo qualquer preocupação com o estudo de seus processos internos ou as razões pelas quais algumas eram melhor sucedidas que outras. Assim, p. ex., vários trabalhos de neoinstitucionalistas, cujas teorias têm se revelado consistentes com os estudos empíricos empreendidos, apontam que uma maior ou menor verticalização de um processo de produção numa só empresa, em contraposição à contratação com outras empresas, para a execução de parcelas do processo produtivo depende em grande medida dos custos de transação envolvidos – p. ex., se a empresa não tem garantias de que outra, sua contratada, vá manter o compromisso de fornecer a tempo as peças desenvolvidas especificamente para utilização no seu processo produtivo, é melhor incorporar essa etapa produtiva numa só empresa. Como consequência, esse tipo de análise tem impacto direto, p. ex., sobre o direito da concorrência. Williamson designa os arranjos institucionais possíveis como **estruturas de governança**.

Por outro lado, ambas as vertentes também se distinguem da Escola de Chicago pelo método adotado, que é o da análise comparativa entre casos ou situações reais – não a análise tradicional que compara uma situação real com uma hipotética, na qual haveria perfeito equilíbrio competitivo (KLEIN, s.d.).

3.5 Escola de *New Haven*

Desenvolvida no âmbito da Faculdade de Direito de Yale, tem como seu principal expoente Guido Calabresi, considerado um dos **pais** do movimento de Direito e Economia (SALAMA, 2008), principalmente por seus trabalhos publicados entre 1961 e 1978 (duas monografias e diversos artigos).

Seu trabalho centrou-se principalmente na responsabilidade extracontratual, desenvolvendo considerações interessantes a partir da relação com os custos de transação, noção desenvolvida por Ronald Coase, como já repetidas vezes mencionado. Aliás, foi Calabresi o pioneiro na utilização de conceitos econômicos nessa área do Direito (GREMBI, s.d.).

Em síntese, pode-se dizer que a Escola de *New Haven* se utiliza dos mesmos paradigmas adotados pela Escola de Chicago, exceto pela importância que esta atribui à eficiência econômica, que forneceria o critério objetivo (e seguro) para a solução da maioria dos problemas jurídicos. Já Calabresi há muito afirmou que a hipótese de que o Direito e Economia possa ter as respostas definitivas para as questões jurídicas é **ridícula** (SALAMA, 2008).

De outra banda, a Faculdade de Direito de Yale, por influência de Williamson, admitiu pesquisas em Direito, Economia e Organizações, vertente em que, como visto, a metodologia utilizada é a comparativa.

No entanto, a Escola de *New Haven*, propriamente dita, compartilha com a de Chicago também a metodologia individualista. Contudo, distingue-se na medida em que aceita mais claramente a intervenção do Estado para resolver situações que identifica como falhas de mercado, só que pautada não só pelo restrito objetivo da alocação ótima (eficiente) de recursos. A eficiência é colocada apenas ao lado de outros objetivos, como Equidade e Justiça (GREMBI, s.d.).

Conclusão

O movimento de Direito e Economia é integrado por um amplo leque de intelectuais, principalmente juristas e economistas, cujo ponto de contato fundamental é a utilização de conceitos econômicos para a compreensão

de normas ou instituições jurídicas.

No entanto, divergem bastante, entre si, quanto aos métodos de análise, aos paradigmas utilizados, aos objetivos almejados e, mesmo, quanto ao próprio objeto de estudo, que atualmente abarca as mais variadas áreas não só do Direito como também instituições jurídico-políticas.

Enquanto, por um lado, a Escola de Chicago adota integralmente os paradigmas da Economia Neoclássica, usando uma metodologia individualista, objetivista e indutiva para analisar as normas jurídicas a partir de conceitos econômicos, buscando resolver conflitos a partir do critério da eficiência econômica, a Escola Austríaca, embora também tenha por objeto a análise de normas jurídicas a partir de conceitos econômicos, rejeita os paradigmas adotados pela primeira; ao revés, adota a Teoria da Ação Humana e, em decorrência, sua metodologia é subjetivista e dedutiva, sendo seu principal objetivo a preservação da liberdade individual. De sua parte, as Escolas Institucionalista e Neoinstitucionalista centram seu estudo sobre as instituições jurídicas, tais como as firmas ou outras organizações; não pretendem apontar a solução mais eficiente para cada conflito, mas, antes, indicar as alternativas possíveis, com uma metodologia de análises comparativas (no caso da Escola Neoinstitucionalista, entre duas ou mais situações reais, sem a preocupação com uma hipotética situação de equilíbrio). Por fim, a Escola de *New Haven*, embora compartilhe com a de Chicago os mesmos paradigmas, a mesma metodologia e também estude as normas jurídicas a partir de conceitos econômicos, não pretende a solução de conflitos com base apenas no critério de eficiência, a ele aduzindo os tradicionais critérios de Equidade e de Justiça.

Trata-se já de uma vasta literatura, construída aproximadamente ao longo dos últimos cinquenta anos, ainda pouco divulgada no Brasil.

Espera-se, porém, que a simples descrição das principais linhas das mais importantes escolas que integram o movimento tenha se prestado a demonstrar, não obstante as inúmeras críticas de que ele foi alvo (especialmente em relação à Escola de Chicago), que é possível, sim, ampliar a compreensão do próprio Direito a partir de um conhecimento mais profundo das consequências econômicas geradas pela adoção de decisões jurídicas.

Isso pode ter inúmeras aplicações não só para legisladores e formuladores de políticas públicas em geral, como, igualmente, para magistrados, cujas decisões também impactam a Economia, e para os próprios advogados, que, assenhoreando-se de mais esse instrumental, podem contribuir com maior profundidade para a elaboração de contratos mais eficientes para seus clientes, além de ampliarem seu âmbito de argumentação, mostrando em casos de litígios porque uma dada solução seria preferível a outra também em termos econômicos.

Espera-se, por fim, que o presente estudo logre despertar o interesse em ampliar o conhecimento do movimento de Direito e Economia e de suas aplicações por parte do leitor.

Referências Bibliográficas

BEYER, Harald. Ronald H. Coase y su contribución a la teoría de la economía y del derecho. **Estudios Públicos**, v. 45, 1992.

COASE, Ronald H. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**. v. 3, n. 10, oct. 1960, p. 207-50.

FIANI, Ronaldo. Estado e economia no institucionalismo de Douglass North. **Revista de Economia Política**. v. 23, n. 2 (90), abr./jun. 2003, p. 135-49.

FONSECA, João Bosco Leopoldino da. **Direito econômico**. 5. ed. rev.

atual. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

FREY, Bruno S. **Política econômica democrática**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987, v. 6.

GALA, Paulo. A retórica na economia institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**. v. 23, n. 2 (90), abr./jun. 2003, p. 123-34.

_____. A teoria institucional de Douglass North. **Revista de Economia Política**. v. 23, n. 2 (90), abr./jun. 2003, p. 89-105.

GALÍPOLO, Gabriel et alii. **Notas para uma avaliação da influência de Marx em Douglass North**. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos>>.

GREMBI, Veronica. **The imperialistic aim of economics: at the origin of the economic analysis of Law**. Disponível em: <papers.ssrn.com>.

INSTITUTO LUDWIG VON MISES BRASIL. **O que é a economia austríaca?** Disponível em: <mises.org.br>.

KLEIN, Peter G. New Institutional Economics. In **Online Encyclopedia of Law and Economics**, item 0530 (disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com>>).

KRECKÉ, Elisabeth. **The Nihilism of the economic analysis of Law**. Disponível em: <mises.org/journals.scholar/krecke.PDF>.

MACKAAY, Ejan. History of Law and Economics. In **Online Encyclopedia of Law and Economics**, item 0200 (disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com>>).

_____. Schools: general. In **Online Encyclopedia of Law and Economics**, item 0500 (disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com>>).

MATTEI, Ugo. The rise and fall of Law and Economics: an essay for Judge Guido Calabresi. **Maryland Law Review**, 2005. Disponível em: <<http://works.bepress.com>>.

MEDEMA, Steven G. et alii. Institutional Law and Economics. In: **Online Encyclopedia of Law and Economics**, item 0520 (disponível em: <<http://encyclo.findlaw.com>>).

NORTH, Douglass C. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1998.

_____. **Institutions, institutional change and economic performance**. 25. ed. New York: Cambridge University, 2007.

_____. **Structure and change in economic history**. New York: W. W. Norton & Company, 1981.

NORTH, Douglass C.; THOMAS, Robert P. **The rise of the western world: a new economic history**. 21. ed. New York: Cambridge University, 2007.

NUSDEO, Fábio. **Curso de economia: introdução ao direito econômico**. 2. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

_____. **Fundamentos para uma codificação do direito econômico**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1995.

PINHEIRO, Armando Castellar; SADDI, Jairo. **Direito, economia e mercados**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

RIEFFEL, Luiz Reimer Rodrigues. **Um mundo feito: o consequencialismo na análise econômica do direito** de Richard Posner. Porto Alegre: Faculdade de Direito, 2006. Dissertação (Mestrado em Direito) – Faculdade de Direito, UFRGS, 2005.

SALAMA, Bruno Meyerhof. O que é “Direito e Economia”? In TIMM, Luciano Benetti (org.). **Direito & Economia**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2008.

SALAMA, Bruno Meyerhof. **O que é pesquisa em Direito e Economia?** (disponível em: <http://works.bepress.com/bruno_meyerhof_salama/>).

SOTO, Jesús Huerta de. La escuela austríaca moderna frente a la neoclásica. **Revista de Economía Aplicada**, v. 5, 1997. Disponível em [eseade.edu.art](http://eseade.edu.art;);

TÉLLEZ, Claudio. **Economia austríaca, matemática e o foco na pessoa humana**. 2006. Disponível em: <cieep.org.br>.

VELASCO E CRUZ, Sebastião C. Teoria e história: notas críticas sobre o tema da mudança institucional em Douglass North. **Revista de Economia Política**. v. 23, n. 2 (90), abr./jun. 2003, p. 106-22.

ZYLBERSZTAJN, Décio e SZTAJN, Rachel (org.). **Direito & Economia: análise econômica do direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

Notas

1. Observe-se, desde logo, porém, que existem muitos outros conceitos de Economia, os quais diferem bastante entre si; o conceito de Lionel Robins, p. ex., é muito criticado pela Escola Austríaca, por razões que serão desenvolvidas adiante.

2. Gary Becker, economista agraciado com o Prêmio Nobel de Economia de 1992, sustentou que a abordagem econômica (especialmente a maximização racional) pode ser aplicada a todo tipo de comportamento humano. Ora, isso levou à consequente ampliação do escopo da aplicabilidade da Economia e de seus métodos analíticos, passando a atingir assuntos tais, como, p. ex., fertilidade, sexo, educação, política e, é claro, o Direito (RIEFFEL, 2005).

Referência bibliográfica (de acordo com a NBR 6023: 2002/ABNT):

LOPES, Simone Anacleto. *O movimento de Direito e Economia*. **Revista de Doutrina da 4ª Região**, Porto Alegre, n. 40, fev. 2011. Disponível em: <http://www.revistadoutrina.trf4.jus.br/artigos/edicao040/simone_lopes.html> Acesso em: 04 maio 2011.